

**ANALISIS PROFITABILITAS PRODUK UNTUK
MENENTUKAN KONSENTRASI PEMASARAN
DI PT. SAMI SURYA INDAH PLASTIK
INDUSTRI DI SURAKARTA**



SKRIPSI

Disusun dan diajukan untuk melengkapi dan menempuh syarat-syarat
Guna mencapai gelar Sarjana Ekonomi Jurusan Manajemen pada
Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Surakarta

Oleh :

MARS DIANA DEWI
NIM : B. 100 950 551

**FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SURAKARTA
2004**

PENGESAHAN

Skripsi berjudul ANALISIS PROFITABILITAS PRODUK UNTUK
MENENTUKAN KONSENTRASI PEMASARAN DI PT. SAMI SURYA
INDAH PLASTIK DI SURAKARTA.

Yang dipersiapkan dan disusun oleh :

MARS DIANA DEWI
NIM : B. 100 960 551

Telah dipertahankan di depan Dosen Penguji pada tanggal
dan dinyatakan telah memenuhi syarat untuk diterima.

Surakarta, 2002

Pembimbing I

Pembimbing II

Drs. Basworo Dibyo

Drs. Agus Moqoraobin

Mengetahui
Dekan Fakultas Ekonomi
Universitas Muhammadiyah Surakarta

Drs. Wahyono, MA, Ak

MOTTO

Tutur kata yang baik dan pemaaf, lebih baik dariada sedekah yang diiringi dengan menginggung perasaan. Allah Maha Kaya dan Penyantun.

(QS. Al-Baqarah : 263)

Kemenangan hari ini ... bukan berarti kemenngan esok hari.

Kegagalan hari ini ... bukan berarti kegagalan esok hari.

Tak ada yang jatuh dari langit dengan cuma-cuma.

Semua usaha dan doa ...

Kebenaran hari ini ... bukan berarti kebenaran esok hari.

Kebenaran bukanlah kenyataan, hidup adalah perjuangan tanpa henti-henti.

Usah kau menangisi hari kemarin, hidup adalah perjuangan.

(Ahmad Dhani “DEWA”)

Pikiran adalah tempatnya sendiri, dan pikiran ini saja dapat membuat surga dari neraka atau neraka dari surga.

(Milton “Paradise Lost”)

Apa guna berkata baik, berjanji manis, berangan tinggi.

Apabila tak ada bukti dan tindakan yang nyata.

(Penulis)

PERSEMBAHAN

Setulus hati skripsi ini ku persembahkan kepada :

- Ayah dan Bunda tercinta yang telah memberikan cinta, kasih sayang dan doa yang tulus.
- Kakak-kakakku tersayang.
- I Beloved Herry tercinta.
- Seseorang yang membuatku sangat berarti sekaligus ngga' berarti (setulus hati aku sayang kamu).
- Untuk satu cinta di masa lalu, masa sekarang dan masa yang akan datang (semoga selalu terjaga keindahannya).

KATA PENGANTAR

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Alhamdulillah puji syukur kehadirat Allah SWT Tuhan semesta Alam Yang Maha Rahman dan Maha Rahim, karena atas berkat rahmat dan hidayahNya penulis dapat menyusun dan menyelesaikan karya yang sederhana ini.

Dalam menyusun skripsi ini penulis banyak mendapat bantuan, dukungan, bimbingan, arahan serta petunjuk-petunjuk yang berharga dari berbagai pihak. Oleh karena itu pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada :

1. Bapak Drs. Wiyadi MM, selaku Dekan Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Surakarta yang telah memberi izin kepada penulis untuk mengadakan penelitian dengan segala fasilitasnya.
2. Bapak Drs. Agus Muqorobin, selaku pembimbing utama yang telah banyak meluangkan waktu, tenaga dan pikiran untuk memberikan bimbingan, pengarahan dan dorongan dari awal hingga skripsi ini selesai.
3. Bapak Drs. Basworo Dibyo, selaku pembimbing pendamping yang juga telah meluangkan waktu, tenaga dan pikiran untuk memberikan bimbingan dan masukan yang berharga untuk penulis, dalam menyusun karya ini dengan penuh kesabaran dan keikhlasan.
4. Bapak Drs. Ma'ruf, selaku ketua jurusan Fakultas Ekonomi Manajemen yang telah begitu banyak membantu dalam memberikan izin dan bimbingannya kepada penulis hingga terselesainya skripsi ini.
5. Babe dan Nyonya tercinta yang telah memberikan doa dan pengorbanannya selama ini.
6. Kaka'koe Mba' Idhoel, Mas Thanky, Mas Sabtz yang udah ngasih dorongan dan bantuannya, juga keponakan Achie dan Sho-she.
7. Maz I'om atas bantuan plus dukungannya.
8. N'tuk Papa'koe Hery tercinta atas kesetiaan do'a dan pengorbanannya. I love you ... always ...

9. Ridwan atas suka duka and perhatiannya (the best my Friend) Boat Vera, Nanick, Anggoro, trim's atas bantuan and canda tawanya.
10. Special thank is you Arisa and Adiz thank's for yours support and you care.
11. To Base Camp Malimpa (atas pinjaman computernya) Unconx, Mr. Blo, Maz Jack, Si tomboy Erin to yang dach keluar duluan. I love you all.
12. Sobat secampus seperjuangan klas "L" khususnya Diana, Zuny, Mella, Rinna, Suzanna, Ita, Silvi, Warni, Susi, Ari, Yudhy de el el.

Semoga Allah SWT senantiasa memberikan karunia dan rahmat kepada pihak-pihak yang telah memberikan bantuan tersebut di atas, skripsi ini tentu saja masih jauh dari sempurna, sehingga penulis dengan senang hati menerima kritik dan saran yang membangun demi perbaikan.

Akhirnya penulis mohon doa restu kepada Allah SWT. Semoga karya sederhana ini dapat memberikan manfaat bgi semua pihak dan bagi penulis khususnya. Amin.

Wassalamu'alaikum Wr. Wb.

Surakarta, 2002

Penulis

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
MOTTO	iii
HALAMAN PERSEMBAHAN	iv
KATA PENGANTAR	v
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR GAMBAR	xii
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Masalah	1
1.2 Pokok Permasalahan	2
1.3 Tujuan dan Kegunaan Penelitian	3
1.4 Sistematika Penulisan Skripsi	5
BAB II LANDASAN TEORI	6
2.1 Pengertian Pemilihan Pasar yang di Tuju	6
2.2 Pengertian Pengumpulan Biaya Produksi	8
2.3 Biaya Pemasaran	10
2.4 Pengertian Peramalan Penjualan	13
2.5 Pengertian Profitabilitas Produk	16
BAB III METODOLOGI PENELITIAN	19

3.1 Kerangka Pemikiran	19
3.2 Hipotesa	22
3.3 Metode Pengumpulan Data	23
3.4 Metode Analisa Data	23
BAB IV GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN DAN ANALISA DATA	26
4.1 Sejarah Singkat Perusahaan	26
4.2 Struktur Organisasi	27
4.3 Ketenagakerjaan dan Sistem Penggajian	34
4.4 Proses Produksi dan Hasil Produksi	35
4.5 Pemasaran Perusahaan	40
4.6 Penyajian Data	41
4.7 Analisa Data	42
4.8 Analisa Biaya Pemasaran	43
4.9 Analisa Keuntungan Bersih	54
4.10 Ramalan Harga Pokok Penjualan Perkilogram	68
4.11 Analisis Profitabilitas Produk	73
BAB V KESIMPULAN DAN SARAN	79

DAFTAR TABEL

Tabel	Halaman
I Perkembangan Produksi Periode Tahun 1997-2001	79
II Perkembangan Penjualan Periode Tahun 1997-2001	80
III Perkembangan Penjualan Menurut Jenis Produksi di Daerah Pemasaran Surakarta Tahun 1997-2001	81
IV Perkembangan Penjualan Menurut Jenis Produk di Daerah	82
Pemasaran Wonogiri Tahun 1997-2001	83
V Perkembangan Penjualan Menurut Hasil Produk di Daerah Pemasaran Sukoharjo Tahun 1997-2001	84
VI Persediaan Akhir Tahun 1997-2001	85
VII Volume Permintaan Industri Daerah Pemasaran Surakarta Tahun 1997-2001	86
VIII Volume Permintaan Industri Daerah Pemasaran Wonogiri Tahun 1997-2001	87
IX Volume Permintaan Industri Daerah Pemasaran Sukoharjo Tahun 1997-2001	88
X Perkembangan Harga Jual Periode Tahun 1997-2001	89
XI Biaya Tenaga Kerja Langsung Tahun 1997-2001	42
XII Perhitungan Harga Pokok Penjualan Perkilogram Tahun 2001	44
XIII Perhitungan Tarif Alokasi Biaya Pemasaran Tahun 1997	46
XIV Perhitungan Tarif Alokasi Biaya Pemasaran Tahun 1998	46

XV	Perhitungan Tarif Alokasi Biaya Pemasaran Tahun 1999	48
XVI	Perhitungan Tarif Alokasi Biaya Pemasaran Tahun 2000	50
XVII	Perhitungan Tarif Alokasi Biaya Pemasaran Tahun 2001	52
XVIII	Biaya Pemasaran Perkilogram Tahun 1997 – 2001	54
XIX	Perhitugn Rugi Laba Daerah Pemasaran Surakarta Tahun 2001	55
XX	Perhitungan Rugi Laba Daerah Pemasaran Wonogiri Tahun 2001	56
XXI	Perhitungan Rugi Laba Daerah Pemasaran Sukoharjo Tahun 2001	57
XXII	Perhitungan Market Share Daerah Pemasaran Surakarta Tahun 2001	58
XXII	Perhitungan Proyeksi Permintaan Industri dan Market Share	59
XXIV	Perhitungan Market Share Daerah Pemasaran Wonogiri Tahun 2001	60
XXV	Perhitungan Proyeksi Permintaan Industri dan Market Share	61
XXVI	Perhitungan Market Share Daerah Pemasaran Sukoharjo Tahun 2001	62
XXVII	Perhitungan Proyeksi Permintaan Industri dan Market Share	63
XXVIII	Raamalan Penjualan Tahun 1996	67
XXIX	Perhitungan Harga Pokok Penjualan Per Unit/Kilogram Tahun 1996	68
XXX	Perhitungan Ramalan Biaya Pemasaran Per Unit/Kilogram Tahun 1996 (untuk ukuran 45 x 75)	69
XXXI	Perhitungan Ramalan Biaya Pemasaran Per Unit/Kilogram Tahun 1996 (untuk ukuran 56 x 90)	70
XXXII	Perhitungan Ramalan Biaya Pemasaran Per Unit/Kilogram Tahun 1996 (untuk ukuran 75 x 115)	71
XXXIII	Ramalan Biaya Pemasaran Perkilogram Tahun 1996	72
XXXIV	Perhitungan Rugi Laba Daerah Pemasaran Surakarta Tahun 1996	73

XXXV Perhitungan Rugi Laba Daerah Pemasaran Wonogiri Tahun 1996 .	74
XXXVI Perhitungan Rugi Laba Daerah Pemasaran Sukoharjo Tahun 1996	74
XXXVII Rekapitulasi Sumbangan Laba Daerah Pemasaran Surakarta	
Tahun 2001 – 1996	76
XXXVIII Rekapitulasi Sumbangan Laba Daerah Pemasaran Wonogiri	
Tahun 2001 – 1996	77
XXXIX Rekapitulasi Sumbangan Laba Daerah Pemasaran Sukoharjo	
Tahun 2001 – 1996	78

DAFTAR GAMBAR

Gambar	Halaman
I Kerangka Pemikiran Penelitian	20
II Struktur Orgnisasi PT. Sami Surya Indah Plastik Industri	29
III Proses Produksi PT. Sami Surya Indah Plastik Industri	37
IV Saluran Distribusi Pemasaran	40

ABSTRAK

Mars Diana Dewi, NIM : B. 100.950.551. Analisis Profit Abilitas Produk untuk Menentukan Konsentrasi pemasaran di PT. Sami Surya Indah Plastik Industri Surakarta. Penelitian ini bertujuan mendiskripsikan keterkaitan ketiga variabel tersebut.

Dalam penelitian ini subjek penelitian adalah Pimpinan Perusahaan, kepala Bagian, dan para karyawan pada PT. Sami Surya Indah Plastik di Sukoharjo. Yang diteliti adalah tentang harga pokok penjualan, biaya-biaya pemasaran, dan rugi laba. Data selengkapnya dikumpulkan dengan menggunakan alat pengumpul wawancara.

Di samping itu digunakan pula metode bantu berupa dokumentasi dan observasi. Dokumentasi digunakan untuk mengumpulkan data harga pokok penjualan, biaya-biaya pemasaran, dan rugi laba. Sedangkan wawancara digunakan untuk mengkonfirmasi data yang telah terkumpul melalui dokumentasi. Data yang terkumpul dalam penelitian ini kemudian dianalisis dengan analisis penentuan harga pokok penjualan, biaya pemasaran, dan keuntungan bersih.

Dari hasil analisis data diperoleh harga pokok penjualan per kilogram yang dibebankan pada masing-masing jenis produk 1997-2001 adalah Rp. 4.183 untuk plastik ukuran 45 x 75, Rp. 4.131,28 untuk ukuran 56 c 90, dan Rp. 4.071,10 untuk ukuran 75 x 115. Untuk biaya pemasaran 1997-2001 adalah rata-rata meningkat mulai dari Rp. 8,08 hingga Rp. 9,5 untuk ukuran 45 c 75, Rp. 8,19 sampai Rp. 9,55 untuk ukuran 56 c 90. Dan Rp. 8,26 hingga Rp. 9,56 untuk ukuran 75 c 115. Keuntungan dari ketiga jenis produk adalah Rp. 768.750,0 untuk ukuran 45 c 75, Rp. 13.241.785,70 untuk ukuran 56 x 90, dan Rp. 21.174.137,12 untuk ukuran 75 c 15. Pemasaran jenis plastik ini dihitung dari data untuk pemasaran Sukoharjo, Wonogiri dan Surakarta.

Penelitian ini menunjukkn bahwa baik analisis HPP, Biaya Pemasaran, maupun keuntungan bersih memperlihatkan bahwa perusahaan yang diteliti memiliki tiga jenis produk yang diterima di ketiga pasar.

Hasil penelitian ini sangat diharapkan dapat menjadi pendorong bagi pengambil kebijaksanaan maupun bagi manajemen perusahaan untuk semakin meningkatkan daerah pemasaran. Semoga hasil penelitian ini bermanfaat bagi kemaslahatan umat dan dapat membantu serta memberikan sumbangan pemikiran bagi para peneliti yang sejenis di masa yang akan datang.

Surakarta, 16 Februari 2002
Pembimbing Utama

Drs. Agus Muqorobin
Dekan Fakultas Ekonomi
Universitas Muhammadiyah Surakarta

Drs. Wahyono, MA, Ak.